

最新工程养护公司年终总结(实用7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

工程养护公司年终总结篇一

一、主要工作情况

1、农村公路养护外业

(1)20--年中排乡农村公路养护总里程为201.243公里，其中乡道115.696公里，村道85.547公里。由于乡道怒夺公路、克卓公路、信昌坪公路、碧玉河公路硬化，暂时不再拨付养护费用，实际支付养护费只有67.977km²20--年中排乡乡道由中排乡刘学昌养护组进行养护，养护里程71.931公里，后因怒夺公路剩余部分继续硬化，碧玉河公路硬化，实际养护里程变更为67.977，第三季度开始按照67.977km拨付资金。村组公路由各村自行养护，村道养护按照20--年报表上的里程拨款，总里程62.547公里，养护费用1000元/公里/年，资金已经按时拨付到位。

(2)在县交通局地方段的关心支持下，我乡中排村公路、富隆厂公路，大宗公路、烟川线、北甸线的塌方由交通局派出挖机、装载机等机械对上述路面进行清扫，保持了道路的畅通，并对烟川线塌方地段支砌挡墙，给当地人民群众带来了极大的便利。同时对下烟公路危险路段修建了挡墙，排除了险情。

(3)中排村公路路面塌陷2处，过水路面一处，已经勘察上报，

即将实施。

(4) 多依江桥桥面板腐烂，已经不能通车，在交通局的指导下，近期正在对腐烂桥面板进行更换，争取早日恢复通行。

(5) 在多依至大土基线上目前建设四个公共车候车亭，正在实施。

(6) 新增村道养护里程测量工作已经完成，对全乡新增加村组公路进行了全面的测量，争取更多的村组公路养护资金，加大村组公路养护力度，方便广大人民群众安全出行。

2、农村公路养护内业

在线交通局的关心支持下，对内业资料进行了系统培训和指导，目前已经完成了1-11月的内业工作，并且给我所配置了打印机等办公设施。

二、存在问题

2、加强公路巡查，加强与办公室的沟通和联系，按照上级要求加强对乡村公路的巡查力度，加大对养护组的督察，使我乡公路保持畅通。

3、对乡道养护费的拨付没有按时拨付，导致养护组消极怠工。

4、对村道养路费拨付方案及使用有管理不健全，监督不到位，有待于进一步加强。

5、内业资料依然存在诸多不足，有待于进一步加强学习，提高内业质量。

三、明年工作计划

1、继续做好内业资料，做好资料存档工作；

- 2、做好公路养护计划，务必使群众安全出行；
- 5、制定出完善的村组公路养护和监督机制，发挥村组道路最大效益；
- 6、加强公路养护资金管理，专款专用；
- 7、加大公路巡查力度，对养护情况进行绩效评估，养护资金按照养护质量进行拨付。

工程养护公司年终总结篇二

20xx年已经过去了，在这一年中，我对化工行业及行业客户有了更深的了解。走访客户的过程，使我明晰了上下游单位的生产需求、职务架构、采购方式；独立负责发货运输协调的工作提高了我的应变能力，也让我对公司业务有了更深层次的了解。

一、销售业绩

今年，市场部在单经理带领下，实现了销售收入39,193,795.1元。实现毛利3,682,866.81元，完成销售利润目标。公司业务较去年有了较大发展，在稳定核心客户同时开发了部分新用户，并取得了较好成绩。

二、业绩分析

- 1、今年，公司的制度进一步完善，销售政策明确。能及时召开销售会议，让我们全体都对销售目标和政策了然于胸。我清楚地知道工作方向和重心，从而积极投入业务工作中去。
- 2、我们今年加强了对重点客户的维系，尽全力满足客户的要求。积极主动联系业务单位，形成良好的沟通，促进的销售工作的开展。

3、今年公司制定了新的目标责任书，既给我们以责任和标的，也给了我们经济激励和动力。

三、 工作内容与收获

我今年在完成销售常规任务的情况下，主要负责了协调发货、运输保障、票据催收、客户信息收集的工作。本年度我完成了37个批次，9148吨硝酸铵的运输。从联系货运部到提交手续，装货发车我基本做到全程在场监管。并及时收集货运司机运输情况，客户到货情况。

全年未发生拖欠或失误，用户的赞誉使我倍感欣慰。在一年的工作中，我掌握了许多物流供需信息，并用它为公司服务，保证我公司使用的物流报价始终处于同市场最低水平。节省了运营成本，也让我学到很多知识。在我主要负责的兴化-新疆江阳业务中，三方合作愉快，能及时取回进项票据，开出销项票据。通过自己的努力及与其他部门的配合，我做到了货物，债务，费用清晰明了，完成了公司对我的要求，也提高了自身的业务素质。

四、 来年工作的大体安排和规划：

1、 学习相关知识

接下来的工作中必须要大量学习产品的相关知识，收集相关情报，适应不断发展变化的市场。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，要做好这份工作，就要多方咨询，多点求索，掌握更多信息。

2、 勤于沟通

经常与客户沟通有助于提高企业形象，及时发现问题，掌握客户需要。这是我着手销售工作后的认识。电话沟通对于维系客户是最方便实用的手段，我会将今年所学知识运用起来，

勤于了解交流。对于有意的客户我会申请安排出差拜访，尽最大能力拓展客户。

3、巩固客户

在明年的销售工作中，我将开拓新的用户视为工作期望。同时我也将努力做好现有客户的维系工作。目前公司的所有客户，相关联系人我都有较好的联络。我今后也将一如既往培养信任感，增加认知度。更好的服务客户，保障公司的稳定发展。

我认为：作为销售人员必须要有一定的抗压能力，同时要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对于本职工作和部门领导交代的每一件事，我都将认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。

回顾即将过去的20xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在我们每个职员的辛勤工作下，取得了很大进步。

工程养护公司年终总结篇三

回首过去的一年，全体员工勤奋务实、兢兢业业，也跟随市场遭遇罕见的世界金融风暴带来的巨大影响，但是事实证明我公司早已适应这残酷而激烈的竞争市场环境历练，之所以能让我们冷静面对及无所畏惧。

过去的一年，我公司以“自强不息、贵在坚持”的自我保护和扎扎实实地开展各项工作，尽管市场变化所引起的风波对我公司造成极大不利，但是在大家共同的努力之下将亏损减低到最小，在平稳的过渡期间比其他同行业提前走出金融危机的低谷。下面我就xx年度公司各方面的工作情况作以简单

的总结和汇报。

在xx年的经营基础上，根据企业实际情况，将部分闲置设备进行处理，所得558.2万元用于给在职员工退股，避免造成不稳定的事件发生。现公司还保留八位股东（其中包括xx总公司）消除了一切的隐患。

目前公司在股东们的统一部署下，各部门能团结一致，形成合力，组成了一支有执行能力、有战斗力也能够充分发挥各自的优势和作用的团队。我们的全体员工尽心尽力地做好自己本职工作，之所以能在xx年得以平稳过渡并克服种种意想不到的困难，而且迅速走出低谷，给xx年打下结实的基础。

企业管理制度是企业执行力的保障，是提升企业核心竞争力的重要途径。通过近二年来，公司管理制度的规范、建设、施行、借鉴与融合相结合，基本形成了一个规章完善、流程顺畅、考核有效的制度保障体系。

从xx年开始，实现公司整体战略调整，广泛征求各股东们的意见，认真审核和讨论并最终表决通过，成立新的股东会。新成立的领导班子“以人为本”，各项管理工作都有了一定的提升，符合我公司目前发展的实际需求。公司各部门权责明晰、各负其责、协调运转、有效制衡，使公司管理人员和员工养成了良好的执行力意识和具备了较强的执行力行动。为确保公司目前业务正常运转，实施有效地调控公司内部各种关系，进而消除了员工的后顾之忧，解决了员工现实生活中的实际问题，促进员工队伍稳定性的同时也提高员工的积极性。

受金融危机影响，截至xx年12月底，产值xxxxx万元，比xx年xxxxx万元减少了xxx万元，企业亏损xx万元，比xx年xxx万元增亏xx万元。但是xx年第一季度公司的业务量大幅度回升，以目前形势来看，基本可以弥补xx年的亏损额度，并能稳步

推进我公司xx年计划销售战略目标。

xx年，更需要继续加强与新老客户的沟通联系，公司的产品通过多渠道方式对外进行宣传，进一步提高公司及产品的知名度。

公司通过近二年来的整体实力调整，管理层人员的调整并实施生产制作、成本控制、营销、售后服务、财务以及办公室等各个职能部门的团结和谐、锐意进取、开拓创新、求真务实。从公司内部的管理，到生产、质量、安全管理和销售产品及售后服务等各个方面均取得了一定的成效，比较圆满完成了预期制定的各项目标和生产经营任务。

能够顺利度过这次金融危机风暴的影响，提前走出金融危机的低谷，这一切都与在座的各位股东鼎力支持、理解、信任分不开的。也是我们全体员工的辛勤的努力、锐意进取和无私的奉献价值体现。

在此，我向在座的每一位股东表示衷心的感谢！并向全体员工表示真诚的感谢。同时也寄予更高的期望，希望每位员工能继续保持优秀的品质和作风，再接再厉，再攀新高。也正是因为有你们的团结协作、勇于拼搏和积极不懈的努力，才使今日的“xxxx”公司能保持持续稳定，逆境中求发展的现状。

“坚定信心，迎接挑战“，我认为，用在今天的“xxxx”公司是恰如其分。为此，我希望大家能清醒地认识到，我们的当前工作与公司的稳定、持续发展目标差距很大，在坚持稳定发展中还有不少困难和实际问题需要解决。如公司的管理制度尚不完善，部门职责还不十分明确；公司员工的年龄结构偏大，个别员工思想软弱涣散，缺乏竞争意识而且依赖性强。这些问题是“xxxx”公司长期存在的并阻碍企业发展真正的事实，都是我们需要真实面对和进一步急需解决的问题。

xx年3月厂房租期结束了，我们还需要寻找新的厂房，厂址选

择、搬迁过程中的设备调整及现有的人员也要进一步的合理调整，这将是对“XXXX”公司将来的发展都有一定相关联系，所以在这次会议上恳请各位股东多提宝贵意见。

“XXXX”公司的下一步将针对以上这些问题，进行认真的分析、权衡利弊，但必须坚定信心，争取用最快的速度最有效的方法统筹兼顾地加以解决，并时刻准备着迎接新的挑战。

对于“XXXX”公司来说□xx年是十分重要的一年，也是目前市场千载难逢的机遇，在抓好内需市场的同时还要努力针对低迷的国际市场，一旦国际市场的局面稳定时候，我们可以迅速出击。

当前，国内外经济形式依然严峻，中国xx行业市场与其他行业类同持续低迷，我们面临诸多的难题和挑战。面对困难，我希望全体股东能够“坚定信心，迎接挑战”。

我坚信□xx年将是公司实现跨越发展的一年。在公司股东会及经理办公会的强有力领导下，我们一定能够逆流而上，创造崭新而辉煌的“XXXX”公司。再一次谢谢大家！

工程养护公司年终总结篇四

2016年马上就要过去了，我们应该怎么做好2016工作总结?以下是本站小编为大家准备的：公司年终工作总结范文，欢迎阅读！

20xx年很快过去了，迎新之际，我们总结过去的20xx年。

展望充满希望的20xx年，入职以来我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的笑容，可以拉近人与人之间的距离。

积极的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作进步和工作的顺利。

为使自己在工作上在新的一年里有一个新的起点，我不断的总结和学习!过去的一年作为工长，基本上每天基本上是在现场颠簸，楼层之间忙碌的奔走度过的，虽然辛苦，但回想起来却是很充实。

首先对自己以及各位同事在这一年的工作说声：辛苦了！对这一年里取得成功和失败说声：谢谢！感谢我在成功中获得喜悦，珍惜失败中得到的启迪。

我很感谢领导的信任，一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下配合各项工作，在自己的工长岗位忠实的履行了自己的职责，辛劳和泪水并存，也使我看到了自己的不足。

同时也使我转变了很多，思考了很多。

这些转变都是不知不觉中积累出来的。

过去的那些工作日子里充满了激情，也饱含了泪光，甚至也有过挣扎。

在老员工的指引下和同事们的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作。

20xx年即将远去，面对20xx年的工作，在这里，我从个人的角度谈谈自己要为工作的努力：敬业者要认真地、虔诚地、全身心地投入到自己的工作当中，在我的老师卢耀庭卢师傅身上我深刻的识到这一点。

他永远是那么的有精神有热情的投入到工作中，尽职尽责，坚持自己的工作理念，不管严寒酷暑，那么一大把年纪，始终坚守自己的质检岗位，从不放松，从不疏忽大意；在质量控

制方面，总是不厌其烦苦口婆心的对一批批工人做技术交底，送走一批又来一批，就这样一直下去，每次我都颇受感触。

从他身上我看到了自己的不足，也是一种提高。

任何改变对于一个人都是艰难的，从卢师傅身上对比我自己的态度和思想改变了很多。

工作方式上有些时候我已试图按照老同事对自己提出和建议的新的工作路径去改变一些态度方式或思路。

例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作流程，方法的采纳等！首先提醒自己认识问题的第一步，其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好，这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫怠慢。

通过这一年来我认识到团队的力量和自我的不足，我想改变自己身上一些原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。

有时候我在默默的注视着自己的一言一行，又像个旁观者在监督着自己。

这些在我以往的工作经历中都是没有的2016年个人年终工作总结2016年个人年终工作总结。

工作中我有很多优点但还得改进。

比如：我沟通能力比较强！人和人交往最大的是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法，关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。

我相信这句话是没错的。

在以前也认为凭着亲和力和真实诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真的想过。

在经历了一年工作中，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，达到相互理解和支持。

而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，我想这与我从事这个职业经历太浅，个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法，在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧，适当表达自己的想法也让对方愉悦接受，适时运用恰当的方式更好地，更出色地完成自己的工作！

我在20xx年经历了很多，最后，我要感谢领导给我这个机会，让我敞开心怀说说心里话，同时给予我厚望，我在新的年里会更加激情，更加负责的在工作中表现自己，去温暖别人，带动别人，也让别人关注自己，这是一件很幸福的事……感谢所有帮助支持我的每一位同事让我一步一步的走到了今天！

二〇xx年即将过去，一年来，自己在科领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面把自己各方面的表现向领导和同事们作一下总结。

一、在政治思想方面。

我主动要求进步，能够严格遵守局里各项规章制度，在思想和行动上严格要求自己。

一方面，注重加强自己的思想品德和职业道德修养，思想觉悟和政治理论水平得到很大提高。

另一方面，通过积极参加“争先创优”、“热爱伟大祖国，

建设美好家园”、“机关文化建设年”、“争做一名合格的公职人员”等一系列活动，对提高政治素质重要性的认识更加深刻，对投身社保事业、全心全意为人民服务的信念也更加坚定。

二、在学习及文体活动方面。

一是加强政治理论、业务知识学习。

从讲政治的高度来认识加强理论学习的重要性和必要性，坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径，坚持把参加各种学习活动与自学结合起来，并认真做好重点学习笔记，撰写相关心得体会，做到个人与组织相一致，理论与业务相结合。

同时，通过积极参与每期的科务会、财务例会、业务经办知识竞赛等，加强了对基金财务知识、社保业务政策知识的了解、认识和学习，提高了理论联系实际的工作能力。

二是积极参加局里组织的各项文体活动。

其中，代表局机关三支部参加局里组织的羽毛球赛，获得团体第一名好成绩。

另外，积极参加全市机关干部才艺大赛，也赢得了荣誉。

三、工作完成情况。

一是在做好和会计账的对账工作的基础上，认真完成了定期与银行、财政专户、自治区社保局的各项社保基金收支对账工作。

一方面，及时编制银行余额调节表，清理未达账项，保证了基金财务数据的准确性。

另一方面，加强与财政的沟通，完成了社保基金投资国债、定期存款进行保值增值的核对统计工作。

另外，完成了新系统上线以来，有关基金出纳业务的优化及问题的反馈、协调处理工作。

同时，从今年1月起全局出纳正式开始使用自治区社会保险基金业务与会计一体化信息系统出纳管理进行记账工作，我按照领导安排，完成了该系统的前期测试、组织培训、问题协调反馈工作，并对各分局出纳的实际使用情况进行了必要的交流和指导。

为了更好的运用出纳管理系统，后期在总结经验的基础上，进一步统一明确了出纳系统的操作流程和标准以及使用过程中的重点注意事项，大大方便了出纳人员的实际操作，提高了工作效率。

二是做好了全年区属退休教师差额工资待遇的发放工作。

其一，做了大量年初的数据核对以及新增人员的待遇核定工作，为全年工资待遇发放打好了基础。

其二，及时完成了按月足额正常发放及补发差额工资工作，并建立了工资发放汇总台账。

其三，重点做好了退休教师个人及管理单位的来电来访来信的接待工作，避免了出现退休教师多跑腿、跑空趟的现象。

其四，加强与财政厅企业处的沟通反馈，确保了区属教师个别特殊人员的待遇发放的及时性和准确性。

三是完成了城镇居民大额医疗保险的征缴、退费工作。

其一，完成了全年大额医疗保险批量报盘提交银行的扣缴工

作。

其二，完成了各分局收缴报送的审核整理工作。

其三，统一规范了业务流程，并分别建立了征缴、退费情况的电子台账，定期与各分局核对。

四是完成了各项基金支付的往来业务。

其一，及时完成了基金网银支付第一步审核、上传文件操作。

其二，做好了医疗保险预留保证金的划转支付工作。

其三，负责完成了拨付各分局离退休医疗补助金、各险种周转金等的审核支付操作，以及后续核对整理分局红联收据的返还情况的工作。

其四，完成了基金支付退票的回单登记、退费险种查询以及与结算岗的交接工作。

其五，及时完成了月底录入并核对各分局收支情况，以及对各分局收入户、支出户的网银划款工作。

同时，负责完成了每月汇总上缴财政专户社保基金，并向财政局报送社保基金下月用款申请额度。

五是认真做好本职工作的同时，及时完成了领导交办的其他工作和任务，并积极发挥自己的长处协助同事处理力所能及的日常事务。

四、在生活作风方面。

生活中继续发扬勤俭节约、团结互助的优良作风，并有意识约束自己的言行，努力做到：能自己解决的绝不找领导解决，能暂时凑合的绝不跟领导反映，绝不提过分和无理的要求。

同时，正确处理好工作与生活的关系，以积极健康的生活状态为工作打下了良好的基础。

五、存在的问题和不足。

工作取得了一些成绩，是与领导同事的信任和帮助是分不开的，同时也意识到自身还存在着许多不足之处，与大家的期望还有差距。

一是虽然在思想上始终与党组织保持一致，但在行动上积极向党组织靠拢方面做得还不够好；二是在工作中存在一定失误，虽然都及时补救，但还是影响了工作效率；三是对工作的繁杂性有时出现厌倦情绪、畏难情绪，精神状态不够好，导致进度较慢，需要认真加以克服；四是记账对账受其他工作影响不够及时，同时，因为时间紧，工作任务多，对支出户未达账项的定期清理情况也不理想。

五是因为基本在财务岗工作，对具体业务经办技能掌握较少，进而导致对各项业务政策的理解和掌握程度不够，需要进一步加强学习。

针对以上的问题和不足，我将在以后的工作中认真加以克服，同时进一步提高思想政治觉悟，通过不断的学习进行弥补，克服不良情绪，积极主动的做好本职工作。

在工作过程中也请领导和同事多批评多指教，使我取得更大的进步。

20xx年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大。

年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料

差点落选。

竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。

一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

客户在第一，存款是中心。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。

我在工作中能够做一个有心人，他从某公司本资料权属文秘资源网查看更多文秘资源网资料财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。

当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。

为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。

另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。

今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。

在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在2013年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

工程养护公司年终总结篇五

我在运输公司主要分管计算机管理iso9000与宣扬工作。

在计算机管理方面，由于自己曾经在多个管理岗位上工作过，所以，对运输公司各项管理流程都比较熟识，这一优势使我

在分管计算机管理后，能够很快的就把运输公司实际工作应用到计算机上来，我先是在6月份，设计出《运输公司车辆统计查询系统》，这个软件系统的应用，只需要通过一次简洁的数据录入，就可以在计算机上自动形成各单车的各项统计数据，既能便利快捷查询单人、单车的工作状况，也能快速把握运输公司全部工程的运输完成状况。其次，在年底，在经理的授权和大力支持下，在运输公司建立了局域网，使运输公司从生产到修理，以及数据统计、成本核算，都可以通过局域网络来进行信息传递，提升了自动化办公程度，真正的实现了无纸化办公，提高了办公效率。

平常计算机出现问题，我总是想尽方法，通过各种渠道予以处理。20xx年肆虐于网络的“熊猫烧香”“灰鸽子”“威金”等网络病毒，在我的预防和准时处理下都做到了圆满解决，可以说只要不是硬件损坏，就从来没有让运输公司计算机由于软件上有问题，而让企业花过一分钱。

为了提高运输公司管理人员素养，x年我还多次组织管理人员进行计算机和iso9000学问培训，由于有些同志年纪偏大，对计算机应用学问理解较慢，对此，我总是不厌其烦耐烦指导；针对iso9000管理要求，我对每个管理人员进行逐条讲解，并结合规定要求，对各个环节进行检查、完善。培训后，还在经理的主持下进行了计算机技能考试，毫无保留的用自己的学问来努力提高管理人员业务水平。

在宣扬方面，我能够准时的把运输公司所发生的重要事情，通过集团公司办公网络进行发布，通过文字，把运输公司的风采传递给外界。20xx年我写有宣扬稿件23篇，并被集团公司评为“最佳宣扬报道员”，成为呈现运输公司精神面貌的窗口之一。

作为经理助理，我时刻提示自己要摆正位置，找准角色，主动当好经理的参谋助手，不越位、不缺位、不错位，主动为

班子献言献策;同时,留意与其他班子成员搞好协调工作。一年来的工作实践使我深深体会到,作为一个助理,要做好工作就首先要清晰自己所应具备的职责和应尽的责任;正确熟悉所处的位置和所要谋的政。从领导决策过程看,我处在“帮助者”地位,从执行角度看,在“执行者”地位;对处理一些详细事物,又处在“代理者”的地位。这个角色的多重性打算了在实际工作中简单产生失职或者越位,因此在实际工作中我严格要求自己作一个为人恳切、忠于职守,勤于职守的助理。

在工作中尽职尽责,把“位置”认准,把“政”字搞清,准时的把自己想法与领导进行沟通,虽然自己主要分管计算机工作,但是,我还主动参加其他管理与协调工作,无论是在生产经营方案的制定,年终审计,还是在各种文件的起草,各项活动的组织,我都主动帮助经理做好落实,尽管在实际的工作中难度不小,但领导和同志们都赐予了我很大的支持,我也力争作到对主动催办和协调,做好承上启下,沟通左右,协调各方的作用,因此一年来的工作相对比较顺当。

x年4月感恩于领导对我的关怀,把我放到了经理助理这个位置上加以熬炼,我深刻的熟悉到,新的岗位已经对自己提出了新的要求,而自己的学识、力量和阅历与这个职务要求,还是具有肯定的距离,所以不敢掉以轻心,因此,我时刻.学习,虚心的向四周的领导学习,向同事们学习,先后两次自费学习计算机网络管理与网页制作。

通过学习、不断积累工作阅历。通过近一年来的努力,感觉自己还是有了肯定的成进步步,能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题,在组织管理力量、综合分析力量、协调办事力量和文字言语表达力量等方面,经过一年的熬炼也都有了很大的提高,保证了本岗位各项工作的正常运行。并针对自己车辆专业学问比较薄弱环节,重点进行了加强学习,努力提高自身各项业务素养,使自己以更高的标准对待各项工作任务,提高了工作效率和工作质量。

一年来，本人虽然能够爱岗敬业、制造性地开展工作，取得了一些成果，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一、需要进一步提高工作效率；其次，缺乏管理阅历，协调工作还不是非常到位；第三、职能作用有待于进一步提高。

新的一年已经来临，自己有决心，也有信念，从提高业务、工作水平入手，提高管理水平，大胆创新，锐意改革，立足本岗，充分发挥“参谋、协调、服务”三大职能作用，争取为集团公司跨越式进展，贡献自己应当贡献的力气。

工程养护公司年终总结篇六

1关于单机产出

广东是我国比较富裕的省份，虽然在学习之前对此有所认知，但是该省分公司高额的单机产出还是给我留下了深刻的印象。据广东省分公司领导介绍，其单机产出高达70~80元，这与我们10几元的单机产出相比，的确是望尘莫及。鉴于此种情形，反思我公司的一些投资行为，可以不难得出结论：今后应进一步对投资行为进行细化分析，力争把有限投资花在刀刃上，要比过去更加重视投资产出比。现在我公司大量用户低产出（每月只有几元钱）甚至零次呼，摊低了整个公司的单机产出，使公司处于微利乃至亏损的边缘。因此，发展高端用户和产出率高的大客户应成为我们一以贯之的既定战略，并实际体现在投资行为上。在营销奖励政策方面，应考虑对成功发展高产出率用户的营销员，采取和发展低产出率用户的营销员不同的奖励办法。应让他们获得的营销奖励与他们所发展的用户的产出率挂钩。

2关于价格战

主动挑起价格战的举动。这是其单机产出能够维持在高水平的一个重要原因之一。

电信业最近几年来的价格战使基础电信业务的利润率不断下滑，原因是多方面的。这些价格战铁通都有参与，但不应该的是我们个别地市公司的市场营销人员，主动降价，一降再降，显然是市场营销的指导思想出了问题，和片面的认为低价格是唯一的卖点、忽视服务质量、忽视新业务的推广、忽视差别服务有关。在今后的营销工作中，我们应力图避免重走过去的老路，遏制单机产出不断下滑的不利势头。

3关于新业务

这次广东学习的心得体会之一，就是要大力发展新业务。同时发展新业务的目的是不是为发展而发展，而是要提高新业务的认知度，逐步把一项项的新业务变成“老业务”和“传统业务”，快速形成该项业务独有的“盈利模式”。广东公司发展新业务不是为了新而新，而是在实践中不断摸索新业务的盈利模式。快速把一项新业务培养成“能够赚钱的业务”。

3.2发展新业务的同时不能放松传统业务的发展

广东省公司领导坦陈：通常赚钱的不是最新的业务。新业务自身的性质特点决定了它不可能成为赚钱主力军，要赚钱，主要还靠传统业务。因此在指导思想上，不能指望新业务迅速担当“盈利主力军”。

的重任。新业务只有逐渐转变为“传统业务”的时候，才能取得规模效应。就像今天的互联网业务曾经是“新业务”、今天是“传统业务”一样。由“新业务”到“传统业务”的转变，是一项新业务培育成功的标志。那种认为“传统业务”没意思、不刺激、不值得搞因而放松“传统业务”发展的想法是错误的。从某种意义上讲，所有的“新业务”最终都将转变为“传统业务”，除非它失败了。我们关注的重点不应该是一项业务到底有多“新”，而是它究竟有多“赚钱”。换言之，我们喜欢什么并不重要，重要的是客户喜欢什么。因此，提高新业务的认知度，培育新业务的盈利模式，

规范新业务的业务流程，正是我们要做的工作。

工程养护公司年终总结篇七

在公司以及部门领导直接关怀和指导下，通过食堂全体员工勤辛的努力，食堂饭菜质量、花色品种、卫生状况、设备的正常使用效率有了根本性的改变。职工的观念有所变化、工作效率有所提高、团结和工作气氛有所改善。杜绝食堂浪费现象的存在。以下从几个方面进行小结。

一、初步建立了食堂骨干队伍，明确了职责和分工，在日常工作中充分发挥他们的特长，加强各环节管理，达到管理由点到面。责任到人。工作有序开展。

二、对食堂的卫生加强了制度管理和日常监督检查，保证进入食堂的食品到销售出的饭菜达到食品卫生要求。食堂环境卫生有所突破，从根本上改变食堂脏乱差现象。

三、饭菜质量有比较大的提高，增加花色品种，特别是在8月期间推出豆浆、豆腐脑等品种得到广大职工的好评。蛋糕质量和味道有所改善。经常推出职工比较欢迎的菜肴，使职工能够在食堂吃到比较满意的饭菜。

四、加强成本管理，从各个环节减少和杜绝浪费，加强采购管理，从源头上降低直接生产成本。使食堂从每月亏损三万多元到略有盈余。

六、建立和健全了班组正常的学习制度和工作制度，开展一系列行之有效工作。比如，到基层生产一线走访客户，了解他们需要服务的内容和要求，掌握了一线员工对供应的饭菜质量和品种的基本要求，每星期五下午召开班组会，解决遗留问题、提出新的要求、找问题想办法提高服务水平和饭菜质量。营造一种力争上游的管理氛围。

七、建立食堂五常法管理制度和办法，用人性化方式实施五常法，要求人人参与和动手做“五常”。每个人从整理自己更衣柜、工作场所需用物品开始，搞一次工作环境清洁卫生，自己动手贴物品等的标签，先有一个感性认识。推行“五常法”先进的管理技术和方法，强化自律机制，通过推行“五常法”管理，增加食品卫生安全度，造就安全、明朗、舒适的工作环境，激发员工的团队意识，提高职工满意度，从而塑造食堂良好的形象，对实现高标准运作的管理模式，并能持之以恒。

八、加强基础建设，建立食堂冰库冷藏库，对稳定公司食堂价格，调节供货品种、减少浪费、保障应急使用有了一个非常好的基础。调整各个仓库的实际功能，扩建了洗涤和收残间，使食堂使用功能更趋合理和完善。

九、建立了食堂员工的绩效考核办法，对多元化工人也进行了绩效考核，走在了公司前面，是一种管理上的加强和突破。

问题和下季度的打算：

1、食堂餐饮品种要创新，还要保持传统的品种不流失。既要有当家的饭菜点心品种，也有创新。引进优秀的面点师，在面食上有所突破。服务上加强培训，请专业人员进行实地培训。绩效考核激励机制的制度要完善，并严格执行。